

浩广社群电商大火,社群电商源码开发技术提供商

产品名称	浩广社群电商大火,社群电商源码开发技术提供商
公司名称	佛山浩广网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	佛山市禅城区朝安南路超发大厦首层
联系电话	075782323183 13809709710

产品详情

由我国高新企业佛山市浩广网络开发的社群电商.社群电商软件开发设计,这类方式一站式解决了

你的商品卖不出去的问题,假如你也想要这类方式或是要想订制更强的方式可以在线留言或直接致电我们

。

鬼谷，在阿里巴巴工作了九年有余，曾先后担任聚划算事业部总经理、淘宝开放平台创始人等。离开

阿里后，他曾创办了O2O电商项目——闪电购，又于2017年12月成立了社群电商平台好衣库。好衣库在

近期获得了由IDG资本领投的1亿人民币A轮融资，险峰长青、元璟资本的5000万人民币天使轮融资。

好衣库采用S2b2C模式，48小时限时特卖，主要面向3-5线城市的消费者，是品牌方、微信代购和消费者

之间的连接平台。在理想状态下，好衣库既能帮助品牌下沉，寻求新销售渠道，也能为代购提供品牌货

源、物流及售后服务。

据介绍，目前好衣库旗下的代购超过3万名，月GMV超3000万。用户需要关注“好衣库特卖”微信号或添加客服微信，获取邀请码才可注册成为好衣库代购。好衣库的代购群体主要包括微商、宝妈、线下店店主以及有大量空暇时间的用户，代购可以在好衣库App中批量播货，将图片等信息一键转发至微信朋友圈或微信群。

好衣库App页面

“在所有的代购中，线下店主是很有意思的一部分人群，货源和低成本进货对他们有很大吸引力，他们也能连接到大量消费者。此前，这些店主拿货时需要去批发市场和档口，但商品经过多层流通，价格就会变高。通过好衣库，品牌仓库可以直接发货给代购，流程简化，价格变低。目前我们的销售价大约为其他电商平台的70%左右。”鬼谷向亿邦动力介绍道。

据佛山浩广网络了解，好衣库目前采取返佣形式，激励政策也在调整变化。在7月2日-7月30日期间，好衣库采用周薪激励方式，代购每完成5000元周销售额即可获得500元佣金奖励，每七天领取一次。

值得注意的是，不同于大部分社群电商平台，好衣库的代购可以邀请朋友注册，但暂时不会从中获得分佣和奖励。

中间者：帮品牌做社群电商

数据显示，目前好衣库合作的品牌商超过300家，所售的商品主要集中在鞋服、家具日用、母婴三大类目，其中包括七格格、斯凯奇、人本、茵曼、萌大大等多个品牌。

“在社群里卖东西，核心的一点就是互动，代购要卖需要沟通和推荐的产品，例如服装、家居和母婴品类。”鬼谷向佛山浩广网络表示，3-5线城市的人群有消费升级的需求，在起步阶段，这些品类和品牌的市场接受度较高，适合进行市场教育。

此外，鬼谷和好衣库还发现社群电商的一大痛点：缺少品牌。“究其原因，是因为很多品牌不适合用拼团的方式去卖。而且很多品牌的SKU数量多，但库存少，不足以支撑‘9块9包邮’或者单品爆款的销售形式。这些浅库存商品，需要一个新的销售方式。”

这正是好衣库看准的好机会。“面对SKU数量多、库存少的品牌，就需要我们更强的供应链管控能力、品牌管控能力和组货能力。好衣库团队从事过相关行业，经验丰富，相对具有优势，供应链、仓储、物流等方面我们都会自己做。”

目前好衣库正在与合作品牌商进行ERP系统的打通。鬼谷认为，在当前环境下，很多工作都需要多方协

同完成，而好衣库就是要构建这样的协同网络平台。在供应链方面，好衣库和品牌的系统打通后，可共享数据，双方都能看到商品销售量、转发量、浏览量和库存量，同时发货、品质控制、售后服务、物流等环节也可在线共享，品牌商能够参与发货和售后服务。

据悉，好衣库平台上的大部分订单均由品牌商直接发货给代购或消费者，好衣库也会向小部分品牌商直接采购商品。

大野心：反哺供应链

“我们所处行业还是增量市场，在这个市场中，消费频次和场景都发生了深刻变化。在传统电商平台上，消费者主动搜索或逛进店后才会产生购买，这就导致了品牌的触达频次和顾客消费频次都不会太高。

”鬼谷向佛山浩广网络解释道，在社群环境下，代购可以把店铺嵌到微信群或朋友圈的信息流里，直接触达消费者，帮助品牌和消费者更高频的互动和交流。

有社群电商从业者表示，目前在电商体系中还存在着一块“真空地带”。天猫、京东和唯品会是中心化的电商，拥有大量品牌和商家资源。而拼多多占领的则是低价市场，很多品牌入驻拼多多主要是为了处理库存。这中间就是好衣库等社群电商平台的机会所在，以社群形式带领品牌渠道下沉，先触达到四五线有消费升级需求的消费者。

佛山浩广网络了解到，好衣库将品牌库存作为杀入市场的切入点。通过社群低价销售库存产品，并借此触达新客群，这直接击中了品牌商的痛点。

但好衣库并不想一直做“库存”的生意。目前好衣库平台上库存销量的占比已经低于50%。在鬼谷看来，库存市场一定会萎缩。“库存是因为渠道效率低、人货不匹配而产生的，而好衣库要打通从工厂到消费者的整个流程，从而提升行业效率。渠道效率越高，品牌商的库存量就越少。”

“所有品牌都要做快周转，少压货，这背后需要强大的数据体系和营销体系支撑。可预见的是，在未来会有一大批人掉队，这里的掉队是指经营模式的掉队。”鬼谷坦言。

而这里也埋藏了好衣库的另一个野心：通过大量销售数据反哺供应链。据悉，目前已经有品牌开始为好衣库提供渠道款。“很多品牌没有下沉渠道，品牌商会焦灼，想知道新的渠道要怎样做，但大部分品牌都不可能组建团队来专门负责这件事。而好衣库可以通过小b代购广泛触达消费者，通过大量销售数据指导品牌，应该上架哪些商品，多生产哪些商品。”

虽然能很好地连接品牌、代购和消费者，但好衣库还有一个重要环节需要升级：支付和用户反馈的在线化。目前，商品大多通过小b代购转发至朋友圈和微信群的形式触达消费者，消费者真实的反馈也只能通过小b代购获知。经过多层传递，消费者的反馈信息势必会有耗损。

对此，鬼谷也坦言还需要改进和升级。“，好衣库会对小b代购进行分批培训，让销售和服务都更加标准化；第二，好衣库会继续开发标准化营销工具和交易流程，例如通过微信小程序来解决。”

而这些问题解决后，以好衣库为代表的社群电商势力或将迎来更好的机会。“好衣库争取在今年达到20-30亿元的销售额，连接10万代购，合作品牌超过1000个。”鬼谷在后说道。

如果你有需要开发这类型的电商平台，可以找国家高新技术企业，佛山浩广网络，我们能帮你定制这类型的电商平台。或者你有更好的商业模式也可以找我们聊聊，我们会帮你完善你的商业模式。